

湖南省高等教育自学考试  
课程考试大纲

体育经纪实务  
(课程代码: 11927)

湖南省教育考试院组编  
2016年12月

# 高等教育自学考试课程考试大纲

课程名称：体育经纪实务

课程代码：11927

## 第一部分 课程性质与目标

### 一、课程性质与特点

体育经纪实务是高等教育自学考试经纪学（本科）专业的选考课程，属于经济学范畴，是一门中介服务科学。能够促进考生了解和掌握先进的体育经纪中介服务理论、技巧与方法，并转化为实践的能力。本课程具有较强的理论性、方法性、策略性和操作性等特点。

### 二、课程目标与基本要求

本课程的学习目标是：比较准确地理解体育经纪实务的相关基础概念和体育经纪运作程序；系统掌握体育经纪人管理、运动员经纪、体育组织经纪、体育赛事经纪、体育赞助与广告经纪、体育保险经纪等相关概念、运行程序、主要内容、存在的问题等知识体系；建立起体育经纪实务的总体理论体系和简单的技术方法。

### 三、与本专业其他课程的关系

本课程是独立于本专业涉及的大型活动的组织与管理、体育经营管理理论与实务、产权经纪理论与实务、证券经纪业务营销基础与实务、房地产经济理论与实务、文化经济理论与实务、旅游经纪理论与实务等课程之外的专门研究体育经纪实务的课程；与其他课程共同构成经纪学专业的课程。

## 第二部分 考核内容与考核目标

### 第一章 体育经纪概述

#### 一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该掌握体育经纪人的概念与类别；了解体育经纪人的产生和发展；了解体育经纪人的发展趋势；把握体育经纪人应具备的条件。

#### 二、考核知识点与考核目标

##### （一）体育经纪人的概念与类别（重点）

识记：体育经纪人的概念

理解：体育经纪人的类别

##### （二）体育经纪人应具备的条件（次重点）

识记：体育经纪人的素质结构

理解：体育经纪人的知识结构。体育经纪人的能力结构

##### （三）体育经纪人的产生与发展（一般）

识记：体育经纪人的产生与发展

理解：体育经纪人工作的主要内容

体育经纪人的发展趋势

体育经纪人发展对于我国的意义

应用：能够顺应体育经纪人的发展趋势参与到体育经纪人的发展实践中

## 第二章 体育经纪人管理

### 一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该了解体育经纪人的管理体制；掌握我国体育经纪人的管理；熟悉体育经纪人的管理制度；明确体育经纪人的权利和义务。

### 二、考核知识点与考核目标

#### （一）体育经纪人的管理体制（重点）

理解：1. 国际体育经纪人管理

2. 我国体育经纪人管理

3. 体育经纪人行业协会的主要作用

应用：在实践中借鉴国际体育经纪人管理，完善我国体育经纪人管理

#### （二）体育经纪人的管理制度（次重点）

识记：1. 体育经纪人的自我管理制度

2. 体育经纪人的组织管理制度

理解：1. 体育经纪人管理过程中的相关经济制度

2. 体育经纪人的合同管理制度

应用：在实践中自觉遵守体育经纪人的管理制度

#### （三）体育经纪人的权利和义务（一般）

识记：1. 体育经纪人的权利

2. 体育经纪人的义务

## 第三章 体育经纪活动

### 一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该掌握体育经纪活动的内容；熟悉体育经纪合同、种类与形式、订立的条件、履行等知识；掌握体育经纪合同的形式。

### 二、考核知识点与考核目标

#### （一）体育经纪活动的内容（重点）

识记：体育经纪活动的基本要素

理解：体育经纪活动的类型

#### （二）体育经纪合同（次重点）

识记：1. 经纪合同的定义、内容及应遵循的原则

2. 经纪合同的种类与形式

（1）委托合同

(2) 行纪合同及其法律特征

(3) 居间合同

理解：1. 经纪合同的订立条件

2. 无效合同及合同履行

3. 体育经纪合同

(1) 体育经纪合同的特殊性

(2) 体育经纪合同的种类、

应用：能够在实践中参与鉴定体育经纪合同的订立

(三) 体育经纪合同的形式（一般）

理解：体育经纪合同的形式

## 第四章 运动员经纪

### 一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该掌握运动员经纪的概念、主要内容及要求；了解我国运动员经纪的现状；掌握运动员转会经纪概念、条件及主要内容；熟悉运动员参赛经纪概念、内容及注意事项；懂得开发运动员无形资产。

### 二、考核知识点与考核目标

(一) 运动员经纪概述（重点）

识记：运动员经纪的概念

理解：1. 运动员经纪的主要内容

2. 运动员市场营销的基础工作

3. 运动员经纪的要求

应用：我国运动员经纪的现状

(二) 运动员转会经纪；运动员参赛经纪（次重点）

识记：1. 运动员转会经纪的概念

2. 运动员参赛经纪的概念

理解：1. 运动员转会经纪产生的条件

2. 运动员转会经纪的主要内容、转会相关合同

3. 运动员参赛经纪的主要内容

4. 运动员参赛经纪的注意事项

(三) 运动员无形资产的开发（一般）

识记：1. 运动员无形资产开发的特点

2. 影响运动员无形资产的因素

理解：1. 运动员无形资产开发的内容和载体

2. 体育明星广告市场的中介机构

3. 体育明星广告市场的运作规则

4. 体育明星广告经营中注意事项

应用：能够善于捕捉和发现运动员无形资产价值

## 第五章 体育组织经纪

### 一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该掌握体育组织、体育组织经纪的概念；了解体育组织经纪的技巧。

### 二、考核知识点与考核目标

#### （一）体育组织经纪概述（重点）

- 识记：1. 体育组织经纪  
2. 体育无形资产的概念及内容

理解：体育组织  
体育组织的级别

#### （二）体育组织经纪技巧（次重点）

- 理解：企业沟通策略  
应用：能够运用所学的知识参与具体业务的沟通

#### （三）构建体育平台（一般）

- 识记：1. 体育平台的概念  
2. 体育平台利用策略  
3. 体育作为市场营销平台的优势

## 第六章 体育赛事经纪

### 一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该掌握体育赛事的概念和组成要素；熟悉体育赛事的分类；掌握体育赛事经纪及基本程序；了解媒体宣传计划的意义及制定媒体宣传计划的主要过程。

### 二、考核知识点与考核目标

#### （一）体育赛事经纪（重点）

- 识记：体育赛事经纪的定义  
理解：1. 体育赛事经纪的结构  
2. 体育赛事经纪活动的分类  
3. 赛事经纪的基本程序  
应用：能够参与执行赛事经纪实务程序

#### （二）体育赛事概述（次重点）

- 识记：1. 体育赛事的概念  
2. 体育赛事组成因素  
理解：1. 体育赛事的分类  
2. 体育赛事根据不同的标准可以分为不同的种类  
3. 体育赛事市场化及其基本特征  
应用：亲自参与体育赛事的市场化运作

(三) 媒体宣传计划的制定 (一般)

识记: 制定媒体宣传计划的主要过程

理解: 制定媒体宣传计划的意义

应用: 能够为某一具体的体育赛事制定制定媒体宣传计划

## 第七章 体育赞助与广告经纪

### 一、学习目的与要求

通过本章的学习, 考生应该掌握体育赞助的定义、本质特征; 了解体育赞助的发展历程; 明确体育赞助的对象; 掌握体育赞助的作用; 明晰体育赞助经纪人的任务; 掌握体育赞助效益的标准和提高体育赞助效益的措施; 重视目前我国体育赞助所存在的问题; 了解体育赞助的法律和法规; 掌握体育广告定义; 了解我国体育广告的发展历史。

### 二、考核知识点与考核目标

(一) 体育赞助概述 (重点)

识记: 1. 体育赞助的定义

2. 体育赞助的本质特征

3. 体育赞助的作用

4. 衡量体育赞助效益的标准

理解: 1. 体育赞助的发展历程

2. 体育赞助的对象

3. 体育赞助经纪人的任务

4. 提高赞助效益的措施

5. 目前我国体育赞助所存在的问题

6. 体育赞助的政策与法规

应用: 1. 体育赞助的发展历程

2. 目前我国体育赞助所存在的问题

(二) 体育广告的概述 (次重点)

识记: 体育广告的定义

理解: 1. 我国体育广告的发展历史回顾

2. 目前我国体育广告存在的问题

(三) 体育广告经纪活动的相关法规 (一般)

理解: 体育广告经纪活动的 8 项相关法规

## 第八章 体育保险经纪

### 一、学习目的与要求

通过本章的学习, 考生应该掌握体育保险的概念、体育保险存在的必要性及分类; 了解国际体育保险业及我国体育保险业的发展基础; 剖析我国体育保险业

需解决的问题；了解体育保险经纪的前景；掌握体育保险经纪业务范围。

## 二、考核知识点与考核目标

### （一）体育保险业概述（重点）

- 识记：1. 体育保险的概念  
2. 体育保险存在的必要性分析  
3. 体育保险的分类

- 理解：1. 国际体育保险业  
2. 我国体育保险产业的发展基础  
3. 我国体育保险需解决的问题

应用：能够分析并尝试解决我国体育保险需解决的问题

### （二）体育保险经纪（次重点）

识记：体育保险经纪业务范围

### （三）体育保险经纪的前景（一般）

理解：体育保险经纪的前景

应用：能够准确定位体育保险经纪的前景

## 第九章 体育旅游及其他体育经纪

### 一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该掌握体育旅游的概念、内容和分类；掌握体育旅游市场的构成；准确把握体育旅游经纪人的业务范围；善于运用体育旅游经纪活动中的赛事旅游开发；了解体育户外拓展培训经纪及体育咨询等其他体育经纪。

### 二、考核知识点与考核目标

#### （一）体育旅游的概述（重点）

识记：体育旅游的概念

- 理解：1. 体育旅游的内容和分类  
2. 体育旅游市场的构成  
3. 体育旅游经纪人的业务范围

#### （二）体育旅游经纪活动中的赛事旅游开发（次重点）

识记：赛事旅游的特点

- 理解：1. 开发体育赛事旅游的意义  
2. 赛事旅游的开发策略

应用：能够在实践中善于运用赛事旅游的开发策略

#### （三）其他体育经纪（一般）

- 识记：1. 拓展培训的定义  
2. 拓展培训的作用  
3. 体育咨询的内容和目的

理解：体育拓展培训经纪的业务范围

应用：能够进行体育咨询活动

## 第三部分 有关说明与实施要求

### 一、考核的能力层次表述

本大纲在考核目标中，按照“识记”、“理解”、“应用”三个能力层次规定其应达到的能力层次要求。各能力层次为递进等级关系，后者必须建立在前者的基础上，其含义是：

识记：能知道有关的名词、概念、知识的含义，并能正确认识和表述，是低层次的要求。

理解：在识记的基础上，能全面把握基本概念、基本原理、基本方法，能掌握有关概念、原理、方法的区别与联系，是较高层次的要求。

应用：在理解的基础上，能运用基本概念、基本原理、基本方法联系学过的多个知识点分析和解决有关的理论问题和实际问题，是最高层次的要求。

### 二、教材

指定教材：体育经纪实务，张玉峰、王跃，华东理工大学出版社，2006年版

### 三、自学方法指导

1. 在开始阅读指定教材某一章之前，先翻阅大纲中有关这一章的考核知识点及对知识点的能力层次要求和考核目标，以便在阅读教材时做到心中有数，有的放矢。
2. 阅读教材时，要逐段细读，逐句推敲，集中精力，吃透每一个知识点，对基本概念必须深刻理解，对基本理论必须彻底弄清，对基本方法必须牢固掌握。
3. 在自学过程中，既要思考问题，也要做好阅读笔记，把教材中的基本概念、原理、方法等加以整理，这可从中加深对问题的认知、理解和记忆，以利于突出重点，并涵盖整个内容，可以不断提高自学能力。
4. 完成书后作业和适当的辅导练习是理解、消化和巩固所学知识，培养分析问题、解决问题及提高能力的重要环节，在做练习之前，应认真阅读教材，按考核目标所要求的不同层次，掌握教材内容，在练习过程中对所学知识进行合理的回顾与发挥，注重理论联系实际和具体问题具体分析，解题时应注意培养逻辑性，针对问题围绕相关知识点进行层次（步骤）分明的论述或推导，明确各层次（步骤）间的逻辑关系。

### 四、对社会助学的要求

1. 应熟知考试大纲对课程提出的总要求和各章的知识点。
2. 应掌握各知识点要求达到的能力层次，并深刻理解对各知识点的考核目标。
3. 辅导时，应以考试大纲为依据，指定的教材为基础，不要随意增删内容，以免与大纲脱节。
4. 辅导时，应对学习方法进行指导，宜提倡“认真阅读教材，刻苦钻研教材，主动争取帮助，依靠自己学通”的方法。
5. 辅导时，要注意突出重点，对考生提出的问题，不要有问即答，要积极启发引导。

6. 注意对考生能力的培养，特别是自学能力的培养，要引导考生逐步学会独立学习，在自学过程中善于提出问题，分析问题，做出判断，解决问题。
7. 要使考生了解试题的难易与能力层次高低两者不完全是一回事，在各个能力层次中会存在着不同难度的试题。
8. 助学学时：本课程共 4 学分，建议总课时 72 学时，其中助学课时分配如下：

章 次	内 容	学 时
1	体育经纪概述	8
2	体育经纪人管理	8
3	体育经纪活动	8
4	运动员经纪	11
5	体育组织经纪	7
6	体育赛事经纪	8
7	体育赞助与广告经纪	7
8	体育保险经纪	7
9	体育旅游及其他体育经纪	8
合 计		72

## 五、关于命题考试的若干规定

1. 本大纲各章所提到的内容和考核目标都是考试内容。试题覆盖到章，适当突出重点。
2. 试卷中对不同能力层次的试题比例大致是：“识记”为 40%、“理解”为 45%、“应用”为 15%。
3. 试题难易程度应合理：易、较易、较难、难比例为 2：3：3：2。
4. 每份试卷中，各类考核点所占比例约为：重点占 60%，次重点占 30%，一般占 10%。
5. 试题类型一般分为：单项选择题、多项选择题、填空题、名词解释、简答题、论述题。
6. 考试采用闭卷笔试，考试时间 150 分钟，采用百分制评分，60 分合格。

## 六、题型示例（样题）

### 一、单项选择题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的，请将其选出并将“答题卡”上的相应字母涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 拓展培训又称
  - A. 运动培训
  - B. 外展培训
  - C. 野外拓展
  - D. 管理培训
2. 最早运用现代意义体育赞助的行业是
  - A. 钢铁工业
  - B. 现代农业
  - C. 交通运输业
  - D. 现代林业

二、多项选择题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的，请将其选出并将“答题卡”上的相应字母涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

1. 我国体育广告存在的问题有

- A. 费用昂贵                      B. 市场规模有限                      C. 媒体选择单一  
D. 创意吸引力不足              E. 媒体效果难预测

2. 体育经纪人的素质包括

- A. 道德素质                      B. 心理素质                      C. 技能素质  
D. 礼仪修养                      E. 交际能力

三、填空题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 体育赞助的本质是\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_之间的等价交换。

2. 体育经纪人管理包含\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_两个层次。

四、名词解释题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 体育经纪人

2. 行纪合同

五、简答题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 简述行纪合同的法律特征。

六、论述题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 试述赛事经纪的基本程序。